ER HOSTELERIA
REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Número 157
edición quincenal
primera quincena diciembre 1993
PRECIO 350 PESETAS

edita PEVSA
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Tel. (93) 318 02 36 / 318 16 82
Fax (93) 302 29 54
08002 BARCELONA

¿Está a favor de liberalizar el precio de la partida?

La cuestión continúa sin poner de acuerdo a la globalidad del sector

La crisis de recaudación que el automático ha observado a lo largo de 1993 ha devuelto a la actualidad el debate sobre un presumible interés en aumentar el precio de la partida de las máquinas de tipo «B». «ER» ha sondeado la opinión de representantes válidos del automático, tanto a nivel de fabricación, como en medios de empresas operadoras acerca de este controvertido tema, *debido a sus implicaciones* tributarias. La polémica adquiere mayor protagonismo, luego que en la última asamblea de FAMAR, tres asociaciones autonómicas abogaron por una máquina, cuyo juego brindara la posibilidad de apostar *desde cinco a diez* pesetas, disponiendo como contrapartida una tasa de juego mucho más reducida que la actual. La pregunta está sobre la mesa: ¿sería partidario de una liberalización en el precio de la partida de las máquinas de tipo 'B'?

(Páginas 8 y 9)

Actualmente el precio máximo se sitúa en las 25 pesetas

Vodka y whisky ganan cuota de mercado

La variedad de licores del mercado español tiene difícil parangón

El vodka y el whisky siguen apreciando un importante crecimiento dentro de la cuota de participación en el mercado español. Un avance cualitativo que halla en el ron el principal perjudicado.

(Página 7)

Nuevas instalaciones para «ER»

Año nuevo, vida nueva. Eso esperamos desde «ER», coincidiendo con el cambio de dirección de nuestra redacción y oficinas centrales en Barcelona. Abandonamos la tradicional plaza del Duque de Medinaceli para ubicarnos desde el 13 de diciembre en unos locales mucho más amplios y modernos en pleno puerto de Barcelona, junto a la Zona Franca.

La nueva dirección de «ER» es la siguiente: *Edificio Tersaco 4ª planta. Muelle Príncipe de España. 08039 Barcelona (Puerto)*. En la próxima edición de «ER» confirmaremos ya los nuevos números de teléfono y fax desde donde les atenderemos. Provisionalmente mantemos nuestras habituales líneas telefónicas.

Murcia reafirma el recargo del 20 %

El anteproyecto de Presupuestos Generales de la Región de Murcia para 1994 mantiene la figura del recargo del 20 por ciento sobre la tasa estatal del juego, según ha podido confirmar «ER» de fuentes de la Hacienda murciana.

(Página 5)

Sumario

3
Antoni Asunción, nuevo titular en Interior

5
Cristalizar la unidad asociativa en Baleares, ¿misión imposible?

10
Todo lo que hay qué saber sobre el vino y el cava

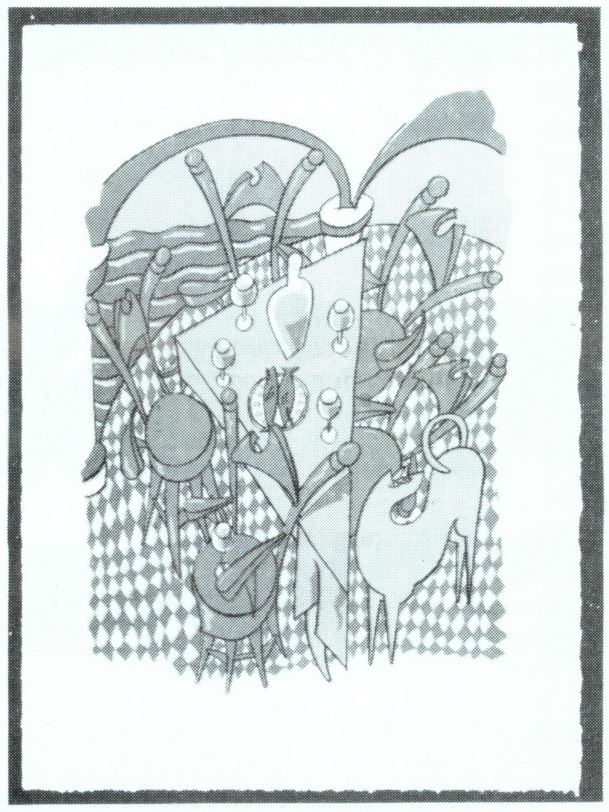
11
Anuncios Clasificados (sección gratuita)

12
Indiana Jones, líder espectacular del ranking de «pin-balls»

G R A T I S

AL <u>SUSCRIBIRSE</u> O <u>RENOVAR</u> SU SUSCRIPCION POR UN AÑO
A "ER"/HOSTELERIA
LE <u>REGALAMOS</u> UNA MAGNIFICA OBRA DE <u>ARTE</u>
<u>EXCLUSIVA</u>

* Se trata de una verdadera OBRA DE ARTE realizada por un artista conocido y cotizado.
* Es una OBRA EXCLUSIVA, realizada para ER/HOSTELERIA.
* Tiene un valor de mercado superior a 6.000 pesetas y un valor estético elevado de acuerdo con el gusto de cada uno. Tiene el valor simbólico del momento de la vida empresarial que vivimos.
* Se trata de una obra limitada a 250 ejemplares numerados y firmados por el autor.
* Ud. obtiene suscribiéndose una buena información y una obra de ARTE que le compensa ampliamente del precio que paga.



Xavier Clares

Serigrafía 6 colores
Realizada en T. G. BINOMI
Sobre papel Fabriano de 250 gr.
250 ejemplares + 50 P.A.
Numerados y firmados por el autor
Dimensiones del papel 210 x 298 mm. - Dimensiones de la mancha 170 x 230 mm.

SUSCRIBASE Y OBTENDRA TOTALMENTE GRATIS LA SERIGRAFIA

Don .....
Calle ..... n.º ..... Piso .....
Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....
Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

- ❑ Pago en efectivo ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Cheque bancario ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Contra reembolso ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)

"ER"/HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

Antoni Asunción toma el relevo de Corcuera

José Luis Corcuera quiso abandonar la cartera de Interior coincidiendo con el comienzo de la nueva legislatura el pasado mes de julio. Incluso durante la negociación que el PSOE mantuvo con las fuerzas nacionalistas hallaron eco rumores sobre una designación para este cargo de un miembro del PNV.

Sin embargo, Corcuera repitió en el cargo, pero francamente 'tocado' por el debate que origina la controvertida ley de Seguridad Ciudadana, que eufemísticamente pasará a incorporar su apellido, siguiendo una pauta semejante a la que otro famoso 'colega', Miguel Boyer, ha delegado para la polémica comercial: el decreto que reza con su nombre.

Corcuera se mantenía en Interior, contra viento y marea, y cuando desde el propio Ministerio se apostaba por su relevo inmediato.

Asunción llega de Instituciones Penitenciarias

La relación Interior-Hacienda debiera aumentar hasta hacer 'creíbles' los informes de CNJ

En esta ocasión su despedida del cargo se produce de manera súbita, aunque con una reforma ya emprendida en lo que concierne a la estructura del organigrama del Juego, materia que sigue dependiendo de esta cartera.

En efecto, el nombramiento de Víctor Moreno Catena como subsecretario, el relevo de Cruz De Castro y la confirmación de Rafael Pérez Cuadrado al frente de la CNJ, iniciaban un proceso que, habida cuenta los cambios sustantivos que proporciona la cesión de competencias a la totalidad de las autonomías, se antojaba inevitable.

La siguiente variable radicaría en saber de qué forma la llegada de Antoni Asunción puede afectar a los recientísimos cambios vividos por la Comisión Nacional del Juego.

Aparentemente no deben ser en modo alguno grandilocuentes, máxime cuando parece claro que la principal misión encomendada a Pérez Cuadrado consiste precisamente en dar carpetazo al proceso de transferencia a las comunidades de *vía lenta*.

Ineludible reestructuración

Coincidiendo con la ratificación de Corcuera en el cargo el pasado mes de julio, en «ER» expresábamos cierta confianza por que tal circunstancia favorecería una evolución continuada y sin sobresaltos de las tareas que que la CNJ debía afrontar a corto y medio plazo.

Apenas cinco meses después, estas mismas labores pasan sin variación al nuevo titular, Antoni Asunción.

Naturalmente, la vertebración de la Conferencia Sectorial del Juego (CSJ) sigue configurándose como una asignatura pendiente de incalculable peso, cuya resolución influye decisivamente en la futura gestión de la CNJ, un organismo condenado a la reestructuración. Pero, ¿con qué nuevos objetivos?

Una exigencia de cambios que el propio Pérez Cuadrado ha reconocido a «ER», pero cuya envergadura todavía no ha quedado plenamente definida, tarea para la cual el nuevo equipo de Antoni Asunción con Moreno Catena (?) deberá afrontar en un plazo relativamente muy corto.

Al margen de las consideraciones técnicas que propicia la necesidad de arbitrar alternativas a la ordinaria gestión documental, a buen seguro que en esa nueva filosofía de conjunto entra de lleno la búsqueda consensuadamente con sector, Administraciones autonómicas y Hacienda de una solución a la cuestión tributaria.

La tantas veces invocada racionalización fiscal del sector, que incluso Mendioroz resaltara en sus días al frente del Gabinete Técnico de la CNJ, y que Cruz De Castro reiterara hasta la saciedad, sin que nadie de la secretaría de Estado de Hacienda prestara (aparentemente) la más mínima atención.

Completar el proceso de transferencias a las diez Comunidades todavía huérfanas de capacidad administrativa sería otra de las componentes de futuro. Una labor mediatizada principalmente por el rol atribuido al Ministerio de Administraciones Públicas en ese proceso, naturalmente también inmerso en un retraso considerable.•

ER

En la hora del cambio

Considerando la complejidad de un Ministerio tan amplio como es Interior, cuyo fundamento de actuación responde a criterios de orden público, resulta poco estimulante efectuar un balance de la labor desempeñada por su titular, mucho más orientado hacia tareas propias de la seguridad ciudadana, terrorismo, protección civil, tráfico... Sin embargo, como responsable máximo del Juego en un territorio que comprende diez Comunidades Autónomas, sería un error no efectuar un breve compendio de sus casi seis años al frente del departamento.

Las incursiones de José Luis Corcuera en este ámbito han resultado ciertamente poco felices, seguramente por la delegación constante de la materia en la Subsecretaría de Interior, a quien compete la presidencia de la CNJ. Desafortunadamente no hemos tenido la oportunidad de abordar de cerca sus muy comentadas intervenciones, por ejemplo, respecto de los toros. Naturalmente no se le podía exigir una afición semejante a la dispensada hacia la 'fiesta nacional'. No obstante, una mayor preocupación *sí hubiera sido* bienvenida.

No es menos cierto que ha resultado difícil sobremanera obtener de la Subsecretaría una comprensión y respaldo. Todos recordamos las reticencias de Martín Palacín durante la etapa Barrionuevo, y profundamente esclarecedora fue aquella declaración del malogrado Santiago Varela coincidiendo con las secuelas de aquel increible incremento de la tasa de juego en el año 1990.

Hablar de comparecencias poco felices no significa introducir ningún calificativo gratuito. Hasta en dos ocasiones Corcuera aventuró alegremente en el Congreso su firme intención de promover una ley del Juego de ámbito estatal (!) Difícil saber si aquellas declaraciones de intención, muy separadas en el tiempo, respondieron a una falta de diligencia, o bien a un desesperado intento de aferrarse a unos criterios que la vertebración de la CSJ y el traspaso de competencias a las diecisiete Comunidades Autónomas acabaría por eliminar definitivamente y devolver a la realidad. Tampoco parece ser una crítica demasiado considerada por la CNJ, en tanto el propio Cruz De Castro abogaba no hace mucho por una ley dimensionadora estatal.

Quizás el testamento político del paso de Corcuera es que a partir de la definitiva concesión de competencias, el papel encomendado a Interior queda proporcionalmente muy relativizado, puesto que aquellos factores más trascendentes para el sector ya se cuecen en Hacienda. No en vano, los informes de la CNJ dirigidos al fisco (tema tasa, por ejemplo) han resultado completamente ineficaces hasta la fecha.

A medio plazo todo apunta que la resolución de la problemática sectorial transcurrirá en gran medida en los 'fogones' de Hacienda.

ER — Hostelería Informe quincenal

Edita: P.E.V.S.A.
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Teléfonos (93) 318 16 82 - 318 02 86
Fax (93) 302 29 54
08002 Barcelona (España)

Depósito Legal: B-25259-87

Se solicitará control OJD

Fotocomposición, Montaje y Fotomecánica:
PEVSA - Telf. (93) 302 24 40
Fax (93) 302 29 54
Impresión:
PEVSA

Director en funciones:
Oscar Delgado
Fotografías:
Francisco Díaz Pagador
Publicidad y Relaciones Públicas:
Esteban Carranza Machado (Consejero)
Carme Garcia i Freixedas
Diseño y Maquetación:
Jordi Font y J.J. Martínez

Administración:
Begoña Guillén
Suscripciones:
Roger Mantolán
Consejo Asesor: Siro Bayón
Esteban Carranza
Fernando Martínez

Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación sin autorización previa por escrito de la Sociedad Editora. La opinión de ER queda reflejada en el Editorial, siendo responsabilidad de los colaboradores las opiniones que pueden vertir en sus artículos.

GLASS

BREAK EDITION ™

EXCITING FIGHT
BREAKING DOWN WALLS!!

Special features on every enemy.
Super-aliens on final-level screens.
"Light version" available by switch.
Professional quality on photo screens.
Two players simultaneous.
Buy in & continuation.

DISTRIBUIDO POR **VIPROSA**

Font Novà, 45 Local 1 08202 SABADELL Barcelona Spain Tel. 726 44 37-725 09 94 FAX 725 62 01

Módulos e índices correctores para el IVA'94

El Boletín Oficial del Estado (BOE) en su edición del sábado 27 de noviembre publicaba la Orden Ministerial de 25 de noviembre fijando los módulos e índices correctores del régimen simplificado del IVA para 1994.

Esta medida afecta a todos los sectores implicados en el artículo 37 del Real Decreto 1624/92, del 29 de diciembre de 1992, por lo que no entran quienes se incluyen en la modalidad de signos, índices o módulos acogidos por el método de Estimación Objetiva del IRPF.

Salones recreativos

Este tipo de establecimientos, así como los de juego, se adscriben al epígrafe 969.6 del IAE. La cuota anual por persona empleada será de 89.800 pesetas, mientras que por cada máquina «A» la cuota se fija en 22.600 pesetas y por cada «B» en 45.200.

Los locales donde se practiquen juegos de billar, ping pong, bolos o similares, adscritos al epígrafe del IAE 969.5, distinguirán por cada miembro de su personal 136.900 pesetas. Por el número de mesas y aparatos de juego la cuota queda fijada en 28.100 pesetas.

En ambos supuestos se aplicarán los índices correctores que correspondan en función de la población de derecho del municipio y categoría de la calle.

Así, se establece la siguiente clasificación, según se trate de municipios con población superior a las 100.000 pesetas, o bien inferior a esta cifra.

En los supuestos de *municipios con más de 100.000 habitantes* en las calles de primera y segunda categoría se fija un índice corrector de 1,10; en las de tercera y cuarta el índice es del 1, mientras que para el resto de calles se fija en el 0,9.

Aquellos municipios, cuya *población oscila entre los 10.000 y 100.000 habitantes* en las calles de primera y segunda categoría se fija como índice el 1, mientras que para el resto de calles será del 0,9.

Los municipios, cuya *población es inferior a los 10.000 habitantes* las calles de primera categoría establecen un índice del 0.95, mientras el resto lo sitúa en el 0,85.

Caso que los ayuntamientos no hicieran uso de las facultades que les atribuye el artículo 89 de la Ley de Haciendas Locales, los índices correctores se guiarán por los siguientes baremos. Para ayuntamientos con población superior a los 10.000 habitantes el 0,9. Para las de menor número de población, el 0,85.

Aquellos servicios relacionados con las máquinas recreativas «A» y «B» en establecimientos acogidos al régimen simplificado, que no se correspondan con salones recreativos, se acogerán a los siguientes módulos.

En los casos de máquinas «A», por cada una de ellas, 17.900 pesetas.

En el supuesto de máquinas «B» por cada establecimiento con una máquina, 64.400 pesetas. Por cada establecimiento con dos máquinas, 103.400 pesetas.

Ojo a la barra

Referencia también a los servicios de restaruantes de tres tenedores, englobados en el epígrafe 671.3 del IAE. Por cada trabajador, una cuota anual de 501.100 pesetas, mientras que 4.000 pesetas por metro cuadrado de superficie.

Los servicios de horchatería, englobados en el epígrafe 676 del IAE distinguen una cuota anual de 50.600 por persona empleada; 1.100 pesetas al año por el número de mesas, y; 3.800 por metro de longitud de la barra.

La longitud de la barra se mide por el lado del público, excluyendo aquella zona reservada al servicio de camareros.

También en estos casos se aplicarán los índices correctores que correspondan en función de la población de derecho del municipio y de la categoría de la calle.•

Murcia

Preservar el 20 %

La Consejería de Hacienda del gobierno murciano mantiene en el anteproyecto de ley de Presupuestos Generales para la Región de Murcia, actualmente a debate en la Asamblea Regional, la partida del 20 por ciento de recargo sobre la tasa para el ejercicio de 1994, según ha podido confirmar «ER» de la Dirección General de Tributos.

Más difícil de concretar es el parque actual de máquinas de tipo «B». Esta redacción ha reiterado su interés ante la Delegación del Gobierno en Murcia por conocer el número total a 30 de septiembre de 1993. Sin embargo, hemos obtenido la callada por respuesta.

Al parecer, esta misma actitud parece hallar la representación empresarial. Jesús Martínez Luna, su presidente, lamenta que deban dirigirse a la CNJ para conocer las cifras exactas de Murcia. *«Esta falta de comunicación resulta particularmente negativa en la relación con la Consejería de Hacienda. No nos atienden»*.

Además, Martínez Luna, denuncia la fuerte 'competencia desleal' que se ha levantado en esta región al detectarse ciertas irregularidades en la tramitación de las altas de las máquinas.

Ante la falta de acciones concretas desde la Administración, la asociación murciana ha previsto una campaña en establecimientos de hostelería, que recordará cómo la responsabilidad legal de cualquier irregularidad en la documentación de la máquina, recae tanto en el propietario de la misma como en el titular del bar.•

Cantabria

Más exigencias en la concesión de avales

La Asamblea Regional de Cantabria sancionaba favorablemente a finales del pasado verano la ley 6/93, de 2 de septiembre, por la que se modificaba parte del articulado sobre concesión de avales públicos previsto en una Norma anterior.

En la exposición de motivos que promueve esta nueva legislación se destaca que las garantías en forma de aval concedidas por entidades de crédito a empresas privadas deben considerar aquellos *«supuestos en que la incidencia económica y social de la actividad empresarial sea notable»*.

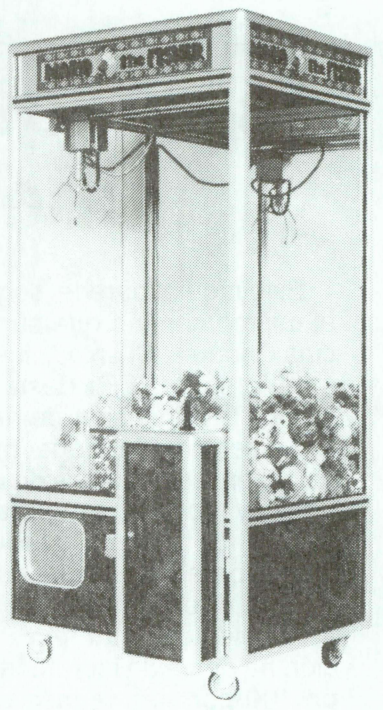
Esta norma, que persigue un control más exhaustivo por parte del Ejecutivo regional, recalca cómo tradicionalmente tales garantías representaban en verdad auténticas subvenciones efectivas, a través de las cuales las empresas no afrontaban las obligaciones exigidas en la ejecución de las garantía concedidas.

A partir de ahora el artículo 65 queda redactado de la siguiente manera: *«Las garantías que ofrezca la Diputación Regional de Cantabria deberán revestir necesariamente la forma de aval de tesorería. El aval, cuando garantice operaciones de crédito a empresas privadas, además de cumplir la ley, implicará la previa aprobación de la Asamblea Regional de Cantabria»*.

Por lo que concierne al artículo 66, su nueva redacción es la siguiente: *«Los créditos destinados a avalar empresas privadas tendrán como finalidad la financiación de inversiones productivas de las pequeñas y medianas empresas que tengan fijado su domicilio social, así como el desarrollo de su actividad, principalmente en Cantabria»*.•

MOD. TOP ELECTRICA
MOD. TOP MANUAL
ULTIMA NOVEDAD

Seleccionan y separan las monedas en el plato, contando la moneda que se elige como modelo por la salida frontal y rechazando el resto de monedas por la salida lateral.



KIT
150.000

larg. 97 cm.
alt. 208 cm.
prof. 78-95 cm.
peso 146 kg.

ITAL GAME, s.a.
C/ Garrotxa, 12 (jto. Plza. Maragall)
Tel. (93) 347 45 89 - Fax (93) 347 45 89
08026-Barcelona

Alrededor del mundo

• La delegación de la firma *Konami LTD.* en Europa ha confirmado recientemente su traslado a nuevas instalaciones en la localidad británica de Uxbridge en las proximidades del aeropuerto londinense de Heathrow. El traslado debía ser efectivo el 22 de diciembre y la nueva dirección es: *54A Cowley Mill Road, Uxbridge, Middlessex, UB8 2QE, siendo el teléfono 895 853000*. El nuevo edificio es una moderna nave compuesta de oficinas y almacén, con sala de presentaciones, sala de exposiciones, sala de proyecciones, suites para VIPs... La nueva delegación también acogerá la división de consumidores de Konami UK.

• También dispone de nuevas instalaciones la compañía *Jaleco Europe* en la capital británica. Desde el pasado 1 de noviembre la delegación central en nuestro continente se encuentra en el 188 Brent Crescent. North Circular Road. London NW10 0QT.

• El presidente de la multinacional *Guinness*, Tony Greener, ha llegado a la conclusión de que los mercados donde se encuentra presente su marca han madurado suficientemente. De ahí que las óptimas perspectivas de ventas de whisky que vislumbra a nivel internacional le hayan decidido a orientar sus nuevos polos de atracción hacia otras latitudes como China, India, el Este de Europa o Indochina. Así pues, Johnnie Walker y Old Parr tienen garantiza su total difusión.

• Escasa credibilidad le merecerá los anuncios de crisis mundial al fabricante estadounidense de bebidas, *Coca-Colaha*, que ha incrementado sus beneficios netos un 9 por ciento, sumando al término de los primeros nueve meses de 1993 una suma de 590 millones de dólares. Su cifra de negocio creció un 3 por ciento.

• España y Alemania esperan crecimientos en el consumo de alcohol. Nuestro país crecerá más, con un 4 por ciento hasta 1995. Los españoles llevan la contraria al resto de la Unión Europea (UE).

Finlandia concluye con un monopolio histórico

Finlandia mira cada vez con mejores ojos la posibilidad de incorporarse a la Unión Europea. Sus ciudadanos observan con mayor simpatía este hecho y se alejan de aquella política que a mediados de este siglo hacía bandera de su difícil vecindad con la Unión Soviética.

El monopolio de la compañía RAHA en materia de juego parece tocar a su fin. Es firma radicada en Helsinki había polarizado toda clase de juegos y máquinas recreativas.

Al parecer, ahora ya esposible vivir al margen de lo que diga esta empresa, aunque no es menos cierto que ha aprovechado el intervalo de tiempo que significa pasar de un estadio a otro, buscando el control de los parques de atracciones. Quien no corre, vuela.

No obstante, *RAHA-Automaattiyhdistys Finland* ha hecho balance de su presencia en el mercado. En un país grande en extensión, pero donde los núcleos de población se concentran en pocos lugares, esta compañía sumaba 17.200 máquinas de juego, incluidas las de casino. De esa cantidad, 12.500 correspondían a máquinas recreativas con premio y videopókers.

Los salones recreativos son establecimientos desconocidos

Por último, 3.150 se identificaban con «pin-balls» y videojuegos.

En el campo de los «juke box» no existía el monopolio de RAHA, aunque esta firma estimaba que estaba en posesión del 70 por ciento de los instalados a lo largo de todo el país.

Con este panorama, aunque no prevalezca el monopolio, resulta fácil adivinar que esta firma seguirá gozando de una elevada cifra de negocio.

En este país escandinavo hasta ahora, un porcentaje de los ingresos obtenidos por RAHA eran destinados a casi 700 organizaciones benéficas o entidades vinculadas con la investigación en el campo de la medicina.

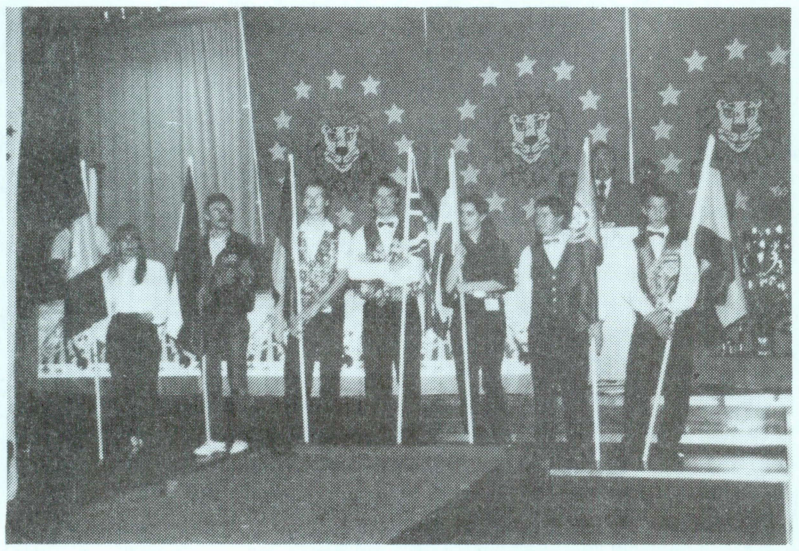
Mientras 1994 aporta un nuevo concepto en materia de juego en Finlandia, la firma RAHA ya ha dispuesto la instalación de salones recreativos, establecimientos que nunca han existido en este país.

La pretensión de esta compañía pasaría por abrir una veintena de locales, que incluirían toda clase de videojuegos, «pin-balls» o máquinas deportivas. Los primeros salones se abrieron en Tampere y Lahti en el último trimestre de este año.

La *pérdida del monopolio* en Finlandia se interpreta como un paso más en ese acercamiento del país escandinavo a las exigencias que imponen su pertenencia a la Unión Europea, que se prevé en un plazo relativamente corto de tiempo.

Toda una experiencia. Y es que los tiempos siguen cambiando en todas las zonas del planeta.•

Europeo de billar «8»



Los vencedores del torneo en una imagen de familia

La localidad gerundense de Lloret de Mar ha sido recientemente el escenario de la segunda edición de los Campeonatos de Europa de Billar Americano de bola 8. Las partidas se desarrollaron sobre mesas de billar americano Löwen Valley de 8.

Los vencedores fueron ingleses, seguidos de holandeses y alemanes en tercer lugar. España ocupó la cuarta posición.

Paralelamente a la celebración de esta competición tuvieron lugar competiciones «open» de bola 8 y bola 9 para masculina y femenina.

El desarrollo de esta competición contó con la organización de la Federación Europea de los Deportes Compactos (FECS).

Esta nueva federación europea trabaja con el lema *«Mucho deporte en el espacio más reducido»*. Pues nada, a seguir.•

Eslovaquia también sube la tasa

Eslovaquia parece seguir el mismo camino que su vecina Chequia. Si en ediciones anteriores de «ER» destacábamos la concesión de nuevas licencias (aunque más caras) en los territorios de Bohemia y Moravia, es ahora la República de Eslovaquia quien parece pronunciarse en una dirección similar.

En efecto, la Administración ha decidido incrementar un 100 por cien la tasa que debe soportar una máquina recreativa en Eslovaquia pasando de las 20.000 coronas satisfechas hasta ahora a las 40.000, aproximadamente 200.000 pesetas por año.

Esta nueva disposición halla un refrendo absoluto en la Cámara legislativa eslovaca, que durante las últimas semanas ha expresado su interés por duplicar la tasa que venían gravando la instalación de máquinas recreativas.

El incremento es exactamente el doble del vigente hasta la fecha

Donde esté «don dinero»..... •

EL SECTOR EN FERIAS

• 15-19 enero: SIGEP, Salón Internacional de la Pastelería, Rimini (Italia).
• 25-27 enero: ATEI, en Londres. (Gran Bretaña).
• 26-29 enero: IMA, en Frankfurt. (Alemania).
• 24-27 febrero: HUNIA SHOW 94, en Debrecen (Hungría).
• 24-27 febrero: WELCOME'94, feria de la tecnología y el ocio, en Estambul (Turquía).
• 25-27 febrero: Exposición del Automático, en Blackpool (Gran Bretaña).
• 2- 3 marzo: AOU Show, en Tokio. (Japón).
• 8-9 marzo: AMEX'94, en Dublín (Eire).
• 17-19 marzo: ACME, en Chicago, Illinois (Estados Unidos).
• 25-31 marzo: Taiwan Amusement Exhibition'94, en Taichung (Taiwán).
• 27-29 abril: FER'94, en Madrid.
• 5- 7 mayo: Amusement and Leisure Trade Show, en Praga (República de Chequia).
• 9-10 mayo: CANADIAN GAME EXPO'94, en Vancouver (Canadá).
• 14-16 junio: TILE'94 en Maastricht (Holanda).
• 26-28 septiembre: Congreso Mundial del Juego, en Las Vegas (EE.UU).
• 27-28 octubre: AI Preview, en Londres (Gran Bretaña).

El bodegón

• Vilafranca del Penedés ha sido el escenario del tercer *Encuentro de Jóvenes Empresarios y Amigos del Vino*, que anualmente organiza la Federación Española de Jóvenes Amigos del Vino. Este acontecimiento es aprovechado para desarrollar interesantes ponencias sobre la contribución en un completo proframa de nutrición, así como la presencia de estos caldos en nuestra cultura mediterránea.

• Madrid insiste en el deseo de proyección de los caldos acogidos a su denominación de origen. En esa línea cabe inscribir la degustación que recientemente tuvo lugar en la Casa de Campo de Madrid. Un encuentro que permite descubrir todas las variedades existentes en esta comunidad, que a finales de 1986 comenzaron a embotellarse bajo control del Consejo Regulador. Este acto contó con la colaboración de la Asociación Madrileña de Empresarios de Restaurantes y Cafeterías.

• Un nuevo tinto acaba *de ser lanzado al mercado*. Se trata de *Viña Las Torres*. Es un vino joven. Su embotellado se remonta al mes de junio del presente año, siendo su gradación alcohólica del 12 por ciento. Presenta un atractivo color cereza oscuro, joven e intenso. Es muy rico en afrutado con matices de pequeñas bayas negras sobre fondos vegetales y de especias. Ideal para todo tipo de carnes. Por ejemplo, los que adornan la mesa navideña.

Su final de boca es prolongado y feliz

Vodka y whisky, éxitos de consumo en España

Efectivamente, las ventas de vodka en el conjunto de todo el Estado han experimentado un crecimiento del 23,2 por ciento, mientras que las de whisky importado significaron un aumento del 17,2 por ciento.

En este crecimiento existe un claro perdedor. Se trata del ron, cuyo consumo disminuyó un 7 por ciento.

Por lo que se refiere al cognac las ventas aumentaron un 5 por ciento en relación con el resto de brandys.

En cuanto al anís, éste perdió una cuota de mercado del 2 por ciento, mientras que los licores de frutas siguieron ganando enteros. En este caso concreto alcanzaron el 40 por ciento de aumento en su cuota de mercado.

Precisamente ha sido el whisky de malta el que más ha destacado dentro del contexto de crecimiento que el segmento del whisky atraviesa en nuestro país.

En 1992 el whisky motivó unas ventas cifradas en 120.000 millones de pesetas, y en esa cifra sobresale de manera muy especial el whisky de malta. En concreto, algo menos de 5.000 millones, si bien su porcentaje de crecimiento fue del 52 por ciento respecto de 1991.

Las expectativas son particularmente halagüeñas, pues se confía en multiplicar por tres el crecimiento en el año 1995.

Los españoles beben alrededor de 6 litros de alcohol cada año, dos de los cuales son de whisky.

Glenfiddich domina el mercado del whisky de malta con gran claridad. Esta firma controla el 32 por ciento del mercado español de malta, la misma cuota de mercado que en Estados Unidos, aunque sensiblemente inferior al control que se aprecia en los mercados del Benelux, Francia o Alemania.

Marie B rizard actúa como distribuidora de esta marca, pugnando en el mercado con Bacardí, Grand Metropolitan y Martini & Rossi.

Las marcas específicamente españolas del whisky de malta son escasas. No en vano, el dominio del mercado observa una amplia penetración de multinacionales.

Bodegas Torres y Osborne comercializan concretamente Isle of Jura y Giengoyne, respectivamente, ocupando una cuota de mercado bastante alejada de los primeros lugares del mercado.•

Las marcas de vodka han aplicado sugerentes denominaciones rusas

Moderadas expectativas para el sector agroalimentario

El sector de la alimentación y bebidas crecerá de manera moderada en España entre 1994 y 1998, un incremento que cuantitativamente podría alcanzar el 2 por ciento anual, según el reciente estudio elaborado por el Instituto Lawrence Klein de la Universidad Autónoma de Madrid sobre el futuro inmediato del sector agroalimentario.

Este crecimiento estaría fundamentado en un aumento de la racionalidad en los procesos productivos, a la vez que aumentará la demanda de productos lácteos de alto valor añadido y se reducirá la demanda de algunos tipos de carne y tabaco.

Las conclusiones de este informe, a las que «ER» ha tenido acceso, debían ser expuestas durante la primera jornada de Estrategia Empresarial, que debía celebrarse en Madrid el 30 de noviembre.•

Pedro Domecq, principal empresa por cifra de negocio

El grupo de empresas de licores Pedro Domecq encabeza el ranking español por volumen de ventas durante 1992 con una cifra que roza los 193.000 millones de pesetas, según el informe anual que efectúa la compañía Alimarket.

La globalidad de las 390 compañías extranjeras que operan en el sector alimentario han incrementado su cifra de ventas el 5,4 por ciento en 1992 respecto del año precedente.

Las cincuenta primeras empresas enunciadas en este informe facturaron por valor de 2,5 billones de pesetas.

La adquisición de Fernando A. Terry y el óptimo ejercicio de Comercial Domecq ha permitido a este complejo empresarial hispanocanadiense superar al líder tradicional, el grupo Nestlé.

Entre las veinte primeras compañías se distinguen varias especializadas en licores, refrescos y cervezas. Pepsi Cola ha sido la marca que ha experimentado un crecimiento más ostensible con una facturación de 63.324 millones de pesetas (incremento 288 %).

Firmas inscritas en los veinte primeros lugares y que se vinculan de manera cotidiana con hostelería observaron el siguiente balance.

La compañía de refrescos 'Servicio de Bebidas Refrescantes' facturó por valor de 155.000 millones de pesetas (3 % de crecimiento); el grupo Cruzcampo, 65.922 millones (crecimiento cero); el grupo Knörr de refrescos, 64.000 millones (aumento 10 %); Schweppes, 49.349 millones (crecimiento cero); cervezas El Aguila, 47.077 millones (mínimo crecimiento de un 1 %); cervezas Mahou, 43.772 millones (13 % aumento); el grupo Osborne y cía., 43.336 millones (2 % de aumento).•

Te-le-ti-po

• El grupo Guinness ha retirado la Oferta Pública de Adquisición (OPA) que había establecido sobre la cervecera JAM. A este grupo se adscribe la firma *Desnoes & Geddes*, dedicada a la producción de la cerveza rubia 'Red Stripe'.

• La *Generalitat de Catalunya* está desarrollando diversos programas de formación ocupacional orientados a servicios de alimentación colectivos, que cuentan con la subvención del *Fondo Social Europeo*. Estos cursos, fomentados de manera especial a raíz del reciente Consejo Alimentario del Mediterráneo celebrado en Barcelona, versan sobre ayudante técnico en macrococina y cocinero/a de colectividades. Una interesante propuesta.

• Todo apunta a que la firma Heineken ha alcanzado un principio de acuerdo *con la cervecera* estadounidense *Coors Brewing Company* para formalizar la venta de la fábrica que *El Aguila* posee en Zaragoza. El acuerdo, que muy probablemente cristalizará *en el primer trimestre* del próximo año permitirá la instalación de esta multinacional cervecera estadounidense en España, que prevé una capacidad productiva superior a los 600.000 hectólitros anuales.

• Entre el 15 y el 19 de enero próximos Rímini acogerá el SIGEP'94, el salón internacional de la Heladería y Pastelería. Este evento cuenta con la presencia de más de 600 expositores italianos y extranjeros de máquinas y equipos, instrumentos, muebles y decoros, semielaborados, materias primas y accesorios para la producción, la confección y la venta de heladería y pastelería artesanales.

• Y más noticias con Italia como punto de referencia. Mientras en nuestro país las bebidas alcohólicas ganan más adeptos, en Italia la moda se decanta por las aguas minerales y bebidas analcohólicas. Son igualmente latinos.

• *Sopexsa* acaba de editar la Guía del Champagne, espirituosos y licores de Francia, una cuidada selección de estos productos, de entre las mejores marcas productoras francesas.

Quince años después, el precio continúa en las 25 pesetas

Coincidencia en que la propuesta debería lograr el consenso de la globalidad del sector

El precio de la partida de las máquinas de tipo «B» se mantiene impertérrito en las 25 pesetas. Ironías de la vida, cuando en 1990 el Parlamento daba luz verde al aumento del 300 por ciento en la cuantía de la tasa de juego, la ley ya explicitaba que, caso de propiciarse un aumento en el precio de la partida, la tasa se incrementaría 10.000 pesetas por cada 5 pesetas.

Es obvio que para propiciar la fuerte elevación de la tasa no fue necesario aumentar el precio de la partida.

La generalizada crisis económica y la particular incidencia que en las recaudaciones está ocasionando, especialmente en aquellas Comunidades Autónomas, ya duramente 'castigadas' por los bajos índices recaudatorios, propiciaron que en la última reunión de FAMAR, llegara a plantearse como alternativa en venideras entrevistas con representantes de la Administración la posibilidad de apoyar la existencia de una máquina 'light'. Es decir, una «B», cuyo precio oscilaría entre las 5 y 10 pesetas, a la que se cifraría una mínima tasa, por ejemplo, 150.000 pesetas.

Esta circunstancia junto con el hecho de que el Parlamento se encuentre debatiendo los Presupuestos Generales del Estado para el próximo año y, por ende, la determinación de la tasa de juego, constituyen caldo de cultivo ideal para fomentar un sinfín de rumores y especulaciones acerca de la oportunidad de liberalizar el precio de la partida.

Desde 1979 el precio de la partida no ha variado

Probablemente por eso la amortización de los «pin-balls» 'americanos' está siendo mucho más rápida, a pesar del importante costo que representa la importación de este tipo de máquinas. En esta variedad de «A» el precio de la partida se sitúa en las cien pesetas.

Los «pin-balls» admiten la partida a 100 pesetas

Mientras, en los videojuegos lo más habitual es fijar el precio de la partida en las 25 pesetas, aunque también se brinda la posibilidad de jugar la moneda de 100 pesetas.

Para Manuel Díaz, presidente de FAMAR, la liberalización se antoja doblemente interesante. En primer lugar, desde su vertiente empresarial y en segunda instancia como portavoz válido de una Comunidad Autónoma fuertemente aquejada de los bajos niveles de recaudación. *«La crisis actual no aconsejaría que se llevara a cabo un aumento en el precio. Sí en cambio, vería con mejores ojos la búsqueda de una alternativa para regiones donde la crisis resulta más perceptible. Por ejemplo, situando el precio de la partida en las 5 o 10 pesetas, y ajustando la tasa a criterios proporcionales»*.

«Debemos ir a más, no a menos», opinión mayoritaria

Manuel Díaz reconoce que esta alternativa no ha sido expuesta a la Junta de Andalucía, porque ha sido un simple comentario en el seno de ANMARE.

Aprovechando esa coyuntura «ER» ha querido conocer de primer mano la opinión que al respecto mantienen los principales interlocutores sectoriales del automático.

La conclusión principal se apoya precisamente en la ausencia de un claro punto de coincidencia a este respecto. Opinión unánime es que la respuesta a este pregunta solamente puede alcanzarse a partir de un convenio global y conjunto de todo el sector.

Una circunstancia que se ha polarizado a raíz de la cesión competencial, pero que podría ser un magnífico estreno para la venidera Conferencia Sectorial del Juego (CSJ).

Eduardo Morales, todavía presidente de FACOMARE, juzga *«imprescindible»* incrementar el precio de la parti-

Diáfana Normativa

El artículo 6 del Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar elaborado por la CNJ en 1990 detalla los requisitos generales de las máquinas de tipo «B».

En su apartado 2 establece con claridad cuál es el posicionamiento de la Administración central en este terreno. Un concepto que es extensible a las siete Comunidades Autónomas que han tenido la oportunidad de desarrollar su propia reglamentación (6 en concreto, puesto que el País Vasco no lo ha hhecho todavía).

En concreto el texto del artículo 6.2 apunta que *«el precio total de cada jugada será de cinco pesetas o de cantidades múltiplos de dicho importe con un máximo de 25 pesetas; sin que pueda subordinarse la obtención de cualesquiera de los premios, incluido en su caso el que desencadena los de 'bolsa', a la introducción de más de una moneda»*.

Posteriormente el artículo 7 de la misma reglamentación estipula que la máquina de tipo «B» podrá incorporar *«dispositivos de retención total o parcial de la combinación resultante de una jugada no ganadora para otra posterior*, así como *«monederos aptos para admitir monedas de valor superior al precio máximo autorizado por jugada y devolver el dinero restante automáticamente o, a voluntad del jugador, acumularlo para jugadas posteriores»* con el máximo de al menos tres segundos de juego por jugada.

En la máquina «B» no se permitirá que los mecanismos de entrada dispongan una acumulación de monedas superior al equivalente a nueve jugadas, sin que quepa reiniciar la acumulación hasta tanto llegue el cero.●

Fe de erratas

• La vigente ley relativa a la tramitación de expedientes de suspensión de pagos data del año 1922 y no del 1992, como equívocamente se apuntaba en la edición número 156 de «ER».

ELECTRONICOS MARTE, s.a.
IMPORT - EXPORT
Venta de placas para videojuego
Contamos con las últimas novedades
CONSULTENOS SIN COMPROMISO
Ntra. Sra. de Guadalupe, n.º 16
(Junto plaza de toros Ventas) — MADRID
Tels.: (91) 361 29 43 - 355 86 63
Fax (91) 361 29 73

da, *«pues desde 1981 nos encontramos estancados en esa cantidad»*. Sin embargo, es plenamente consciente de la exigencia normativa que representa apoyar un aumento del precio con la subida de la tasa, *«pero realmente reducir el precio no tiene sentido. No obstante, yo soy partidario de brindar la mayor variedad de opciones en el precio de la partida»*.

La máquina 'light', alternativa desde determinadas autonomías

En términos similares se expresa Jesús Martínez Luna, presidente de la regional murciana, aunque a su juicio, la solución no pasa tanto por fabricar máquinas con un precio de partida inferior, como por llevar a cabo una liberalización.

Pablo Arranz, presidente de ANESAR, es mucho más directo al opinar que *«plantear esta posibilidad no 'viene a cuento'. La repercusión fiscal que supondría este incremento lo hace completamente inviable en la actual coyuntura»*.

Para Agustín Sánchez, presidente de la asociación guipuzcoana, AGUIMAR, el aumento del precio debería tener la contrapartida de aumentar los premios. *«Las 12.500 pesetas es un premio pequeño, aún jugando 25 pesetas»*.

Jaime Mairata, presidente de ACOMAN, no se explica cómo desde 1979 el precio de la jugada permanece en las 25 pesetas. *«Los impuestos se han multiplicado, la tasa de juego sigue creciendo y valor-precio de la máquina recreativa sigue aumentando»*.

FEMARA reitera lo transmitido el pasado 2 de junio en un escrito remitido al entonces director general de la CNJ, Franscico Cruz De Castro. Es decir, esta federación aboga por un incremento del precio de la partida en 5 pesetas y múltiplos de 5 hasta un máximo de 50 pesetas.

Estiman que como la tasa ya se triplicó sin mediar un aumento del precio de la jugada, *«no sería coherente que esta elevación fuera acompañada por el aumento de 10.000 pesetas por cada 5 que prevé la vigente legislación»*.

El presidente de ANDEMAR Catalunya, Santiago Rosell, recuerda el reciente acuerdo de su Consejo Rector, que abogó mayoritariamente por liberalizar el precio de la partida, de forma que éste pudiera alcanzar las 50 pesetas. Este incremento *«no sería coherente»* que se viera complementado con un incremento de la tasa.

Respecto de auspiciar unas máquinas, cuyo precio de lapartida pudiera ser inferior a las 25 pesetas, Rosell opina que *«debemos ir a más, no a menos»*.

La búsqueda de una racionalidad tributaria en el automático se inscribiría en el mismo contexto de la dinámica sobre el precio de la partida. De ahí que no resulte nada aventurado pronosticar que la determinación de un criterio concreto sobre el coste de la jugada deberá encardinarse en la misma esfera que la resolución de la aportación tributaria del recreativo. •

Oscar Delgado

Enmienda en el Senado a la tributación por módulos

El director general de la Agencia Tributaria, Abelardo Delgado, insiste en que la actualización del sistema de módulos en el procedimiento de Estimación Objetiva *«será prudente y mínima; muy baja. Porque somos conscientes de la grave crisis económica que atravesamos»*.

Al parecer, existe la predisposición de la Administración central por apoyar una enmienda a los Presupuestos Generales del Estado para 1994, durante su debate en el Senado.

Esta enmienda prorrogaría el decreto-ley favoreciendo una disminución del 10 por ciento en los rendimientos de 1993 de las empresas acogidas a este sistema tributario.

Asimismo Delgado ha reclacado que el nuevo coeficiente reductor que se aplicará en estos supuestos, serán aplicados a partir del primer empleado.

EOS

Las declaraciones de Abelardo Delgado significan un salto cualitativo respecto de las primeras intenciones de Hacienda. Apenas unos días antes, el subdirector general de Planificación del Ministerio de Hacienda, Roberto Serrano, se expresaba mucho más ambiguo al declarar que el citado índice reductor quedaría determinado por el número de empleados, pero no se contabilizaría a partir del primero.

La previsión de la Agencia Tributaria para 1994 es que casi un millón de contribuyentes quedarán acogidos al sistema de estimación objetiva por módulos.

La Cámara Alta auspiciará el cambio requerido por Hacienda

Esas previsiones contemplaban un personal asalariado de 15 personas para hoteles de 1 y 2 estrellas; 12 personas en restaurantes de 1 o 2 tenedores, hostales y pensiones, y; 2 personas en aquellos comercios al por menor que abordan toda clase de artículos.

Aquellos sujetos pasivos adscritos a este tipo de actividad, pero pretendan renunciar al sistema en el ejercicio de 1994 disponían de plazo hasta el próximo 31 de diciembre de 1994.

La primera reacción a estas declaraciones de Roberto Serrano llegaron de la CEPYME, quien expresó su protesta al no comprender cómo cuando la coyuntura de las empresas revela una situación de enorme gravedad, *«la revisión de módulos prevista por Hacienda estima un incremento real de los beneficios de las empresas»*.•

Tributos puntualiza sobre la retención del IRPF

Una reciente notificación de la Dirección General de Tributos recuerda que la determinación de los porcentajes de retención aplicables a los rendimientos del trabajo se encuentran vinculados a la duración de los contratos laborales del personal afectado.

Caso que la duración del contrato sea igual o superior a un año el tipo de retención aplicable será el mismo que estipulan las tablas e instrucciones elaboradas por Hacienda para retraer el porcentaje del IRPF. Solamente quedan exentos aquellos casos en que la cantidad a percibir no es superior al millón de pesetas anual, que como ya es sabido no implica la necesidad de retención.

Si la duración del contrato es inferior a un año, el comunicado de la Dirección General aclara que nunca el porcentaje de la retención será inferior al 2 por ciento.•

DIANAS

Venta dianas seminuevas en perfecto estado

PRECIO DE OCASION

Arachnid INC T.M.

MAQUINES RECREATIVES

RESOSA

FONT DE RUBINAT, 18-20
43202 REUS (TARRAGONA)

Telf.: (977) 33.00.77
Sr. Vidal
Horario: Mañana 10 a 12 h.
Tarde 17 a 19 h.

DATAMAT, S. A.

IMPORT - EXPORT

ULTIMAS NOVEDADES EN PLACAS DE VIDEO-JUEGOS

DISPONEMOS DE MAS DE 50 JUEGOS DIFERENTES

CONSULTENOS SIN COMPROMISO

REPARAMOS TODO TIPO DE PLACAS

Licenciado Poza, 73 - 48013 BILBAO (94) 442 53 14
Télex 34224 DAMT-E - Fax (94) 442 53 18

Condiciones óptimas del vino

El nombre genérico de vino designa la bebida obtenida a partir de la fermentación de la uva o zumo de uva que se extrae por prensado. Según el tipo de vino que se pretenda obtener tienen lugar procesos diversos: maceración, segunda fermentación, envejecimiento y crianza ...

Los vinos pueden clasificarse de muy diversas maneras. Es decir, atendiendo a sus características, métodos de elaboración, origen geográfico o variedades de uva utilizadas.

Los principales tipos de vinos son:

el vino blanco. Obtenido a partir de variedades blancas de color variable, desde amarillo-verdoso pálido hasta dorado-ámbar, según el método de elaboración y envejecimiento. Puede ser seco o dulce y generalmente se consume joven.

el vino rosado. Es un caldo no definido por su color, que varía de rosa pálido a rojo cereza. Preferentemente se consume joven.

el vino negro. Se trata de una variedad obtenido por maceración del mosto con los pellejos de la uva, que le dan el color característico de grana a morado. Pueden ser jovenes, aunque tambien envejecidos.

el cava. Es un vino sometido a una segunda fermentación en botella, circunstancia que causa la aparición de espuma por el gas carbónico natural.

el vino espumoso. Se trata de un vino, cuya espuma se obtiene en la segunda fermentación, mediante procedimientos diversos: gran vaso, «transfer» ...

el vino gasificado. Es un vino espumoso obtenido por adición de gas carbónico.

el vino generoso. Contiene unas características especiales, a partir de su obtención por métodos tradicionales diversos con variedades de uvas apropiadas. Son ricos en alcohol y generalmente en azúcares. Los tipos más corrientes son mistela, moscatel, garnacha, rancio, malvasia ...

Los vinos de calidad obtenidos en una zona geográfica determinada se encuentran amparados por la Denominación de Origen (D.O.) El nivel de calidad está sometido a un riguroso control.

Su obtención se produce mediante procedimientos reglamentados a partir de variedades de viñas autorizadas.

El mejor lugar para mantener los vinos en perfectas condiciones es una bodega subterránea, donde la temperatura no sea muy elevada y no aprecie cambios excesivos a lo largo del año y el grado de humedad sea constante.

Un substitutivo de la bodega sería una habitación interior sin luz natural, y que se mantuviera a una temperatura aproximada de 15 grados centígrados.

En cualquier caso, pueden adquirirse en el mercado unos armarios-botelleros capaces para la conservación de 200 botellas en condiciones inmejorables.

Los principales enemigos del vino son la luz y las oscilaciones de temperatura. Asimismo deben evitarse los lugares sometidos a vibraciones o de olores intensos y desagradables.

La posición correcta de las botellas, tanto de vino como de cava, es horizontal, de manera que el corcho quede permanentemente mojado.

Los vinos negros, una vez embotellados, pueden seguir envejeciendo y mejorando, siempre que se guardan en las condiciones adecuadas. A partir de los 7 u 8 años de envejecimiento, deben someterse a un control periódico, ya que el corcho puede perder elasticidad y estropear el vino.

Se recomienda que los vinos blancos, los rosados y los cavas en general sean consumidos frescos y jóvenes. No es conveniente guardarlos más de dos años.

Excepcionalmente determinados vinos blancos pueden envejecer bien. Es el caso de los licorosos.

Igualmente resulta recomendable que los vinos negros se mantengan en posición vertical en la habitación donde deban consumirse por espacio de las 24 horas previas, de manera que se propicie su aclimatación, siempre que la temperatura de la habitación sea la adecuada.

Los rosados, los blancos y los cavas deben colocarse en la nevera durante las 24 horas previas al consumo de la bebida. Nunca en el congelador.

Reglamentación

Las temperaturas ideales para servir los diversos tipos de vino son las siguientes:

- *Vino blanco dulce, espumoso y moscatel*: de 4 a 7 grados centígrados.
- *Vino blanco seco, vino rosado y cava*: de 6 a 10 grados centígrados.
- *Vino negro libero y porto*: de 1 a 13 grados centígrados.
- *Vino negro de crianza*: de 14 a 18 grados centígrados.

La producción, envasado y distribución de vinos en España se rige por el *«Estatuto de la Viña, el Vino y de los Alcoholes»*, así como por las disposiciones comunitarias.

Las principales normas de interés para los consumidores son:

El vino de mesa debe estar elaborado en cada región exclusivamente con aquellas variedades que para la región figure como preferentes, autorizadas o temporalmente permitidas.

Unicamente se indicará el lugar de procedencia del vino cuando se pueda justificar que ha sido elaborado con uvas de la mencionada procedencia.

Serán considerados *«vinos de crianza»* aquellos caldos de mesa procedentes de variedades de uva declaradas preferentes en la región en que se han producido, y cuyo periodo de crianza o envejecimiento sea controlado por los organismos competentes.

Podrán denominarse *«cavas»* los vinos espumosos naturales, cuyo proceso de fermentación, elaboración y crianza se realice en botellas cerradas y en el interior de cavas o locales que expongan unas condiciones técnicas adecuadas. Las uvas procederán de una zona delimitada como región del cava.

Quedan específicamente prohibidas todas las prácticas encaminadas a modificar el estado natural o las cualidades concretas de los productos necesarios para la obtención del vino, o bien encubrir o sustituir las deficiencias, y muy especialmente las prácticas siguientes:

- La adición del agua.
- La utilización de materiales colorantes.
- La utilización o adición de ácidos minerales, substáncias orgánicas, azúcares, jarabes, zumos, esencias, esteros, aromas ..., o bien alcohol, antisépticos o antifermentos que no estén específicamente autorizados.
- Toda clase de tratamiento no autorizado expresamente, que afecte a la composición iónica del vino.
- El tratamiento de cualquier alteración o defecto mediante prácticas no autorizadas.

Consejos útiles

Comprar el vino en un establecimiento comercial de confianza donde resulte habitual la adquisición de artículos de alimentación, y donde se tenga la certeza de que existe una óptima conservación es muy aconsejable.

La compra de vinos pertenecientes a denominaciones acreditadas, o bien de aquéllas que recomiendan los proveedores es otra alternativa.

En cualquier caso, debe exigirse que el vino sea servido envasado en recipientes precintados y etiquetados, con el nombre de la empresa envasadora, de forma que se convierte en responsable directo del contenido.

En el instante de escoger un producto, el precio no es lo más importante. La calidad debe pagarse, pero tampoco hay que pensar que el más caro es el único bueno. Valorar el precio en función del tipo de vino (común, reserva, generoso, cava brut ...)•

Etiqueta

La etiqueta debe incorporar obligatoriamente las siguientes indicaciones:

- *Nombre, razón social* y sede del embotellador.
- Número de embotellador, según el Ministerio de Agricultura.
- Especificación de si se trata de un vino de mesa o con denominación de origen (D.O.)
- Gradación.
- Contenido neto, por el sistema métrico decimal.

El reparto a domicilio de productos en envases de 5 a 16 litros, se puede efectuar siempre que los envases lleven una etiqueta adosada donde conste la clase, el grado, el precio y el establecimiento de procedencia, y si sirven en envase completo.

La venta ambulante de vino sin envasar se regirá por las normas siguientes:

- Sólo podrá efectuarse fuera del radio de las poblaciones.
- Los comerciantes que efectúen este tipo de venta deberán ser autorizados por el municipio del término en que se realice esta actividad.
- Debe incluir una relación de las partidas que tengan a la venta en cada caso. La factura de la entidad subministradora de cada producto, en el cual debe hacerse constar el nombre y el domicilio del suministrador y del adquiridor, el tipo de producto y la gradación alcohólica.•

Relación y número de identificación (y V)

Edulcorantes artificiales

H-6880 Ciclamato
H-6881 Ciclamato de calcio
H-6882 Ciclamato de sodio
H-6884 Sacarina
H-6886 Sacarina de sodio
H-6887 Sacarina de calcio

Midones modificados

H-4381 Midones tratados con ácidos
H-4382 Midones tratados con alcalinos
H-4383 Midones blanqueados
H-4384 (Adipado) de dimidón acetilato
H-4385 Eter glicérido de dimidón
H-4386 Eter glicérido de dimidón acetilato
H-4387 Eter glicérido de dimidón hidroxipropilato
H-4388 Fosfato de dimidón
H-4389 Fosfato de dimidón acetilato
H-4390 Fosfato de dimidón hidroxipropilato
H-4391 Fosfato de dimidón fosfatado
H-4392 Fosfato de monomidón
H-4393 Midón oxidado
H-4394 Acetato de midón
H-4394 Midón hidroxipropilado

Gasificantes

E-290 Anhídrido carbónico
E-170 Carbonato de calcio
500 Carbonato de sodio
501 Carbonato de potasio
503 Carbonato de amonio
E-339 Ortofosfato monosódico
E-340 Ortofosfato monopotásico
E-450 Pirofosfato ácido de sodio
514 Sulfato de sodio
516 Sulfato de calcio

Bolsa de trabajo

Ofertas

Empresa dedicada al sector de recreativos pone sus instalaciones y experiencia para distribuir su producto. Tocamos la hosteleria y recreativo Grupo 1. Telf. (96) 667.27.11. Preguntar por Antonio.

Se hace transporte e instalación de máquina deportiva. Especialidad Billares Valley, Sam, Murrey, Mac. Darcos todos modelos. Mesas de aire. Futbolín. Baloncesto. Telf. (93) 438.55.48.

Interesante: Si es empresa operadora o tiene algún salón recreativo en estas provincias: Murcia, Alicante, Albacete, Valencia, Cuenca, Teruel y Castellón, llámenos e iremos a visitarles. Compro, vendo, cambio. Telf. (952) 24.25.82.

Interesante: si tienes salón recreativo o eres operador tipo A en Murcia, Alicante, Valencia, Albacete, Cuenca, Castellón, Teruel, Zaragoza, llamenos. Pasaremos a visitarle. Vendo, compro, cambio. Telf. (952) 24.25.82.

Comercial de explotación se ofrece para empresa, seria y estable; dentro del sector del Recreativo. Telf. (93) 777.20.02 (Contestador).

Vendo sociedad-empresa operadora. Ambito Barcelona y comarca. Sobre 50 aparatos tipo B, instalados totalmente al día (tasas, etc.). Abstenerse curiosos e insolventes. Telf. (956) 81.38.52

Compra/ Venta

Compraría máquinas de pinball (usadas). Antiguas o modernas. Buen estado y con documentación. Telf. (926) 55.01.96.

Vendo 10 video-sonic de SEGA. 25 pulgadas. Monedero electrónico. Fuente y monitor HANTAREX. 70.000 ptas./unidad. Telf. (91) 643.42.62.

Vendo 9 futbolines. Nuevos a estrenar. Madera de haya. 60.000 ptas./unidad. Telf. (91) 643.42.62.

Compraría boleras usadas en buen estado. Telf. (96) 663.29.98.

Vendo máquinas de aire. Mod. Air Game-Presas. Precio 75.000 ptas. Telf. (986) 27.46.12.

Se compran pin-balls: Canasta, Moon-Light, Corsario, Atleta. Telf. (91) 763.36.90. Sr. Carlos.

Vendo pin-ball y videos usados para exportación. Telf. (972) 77.05.12.

Locales

Traspaso salón A funcionando o su local zona comercial cualquier actividad. Contrato indefinido, ideal hostelería. Exposición informática, etc. Salida humos. Aire Acondicionado. Todos los permisos 10 m2. Fachada 150 m2. Telf. (91) 355.96.33.

Urge vender salón de juegos tipo «A» por no poder atender. Buena instalación. 80 m2. 18 máquinas y 3 futbolines. 32 millones de ptas. Telf. (91) 544.14.50. Mañanas 9h-13h.

Oportunidad

Vendo coche anfibio. Proveniente concurso TV. A estrenar. No precisa matriculación. Tracción 8 ruedas. 6 personas adultas en tierra y 4 en agua. Garantía 2 años. Más información. Telf. (948) 26.34.99. Maryan.

Ocasión: vendo overcraft. Dos plazas (barco que va por tierra y por mar). Por sólo 490.000 ptas. Telf. (972) 67.13.61

Vendo máquina Foto-Pin's. Mini laboratorio portatil. Mínima inversión y máximo rendimiento. Consultenos. Telf. (972) 67.13.61.

Vendo BMW M-5 M6L. Todos los extras. 1.700.000 ptas. Telf. (977) 47.07.72. (908) 75.96.76.

Operador Rentabiliza tu explotación de tipo A, con las adaptadas a las máquinas. Buenos gráficos. Cambio de juegos entre tres y siete mil pesetas. Adaptable 25.000. Consola + Adap. + Juego = 45.000 ptas. Telf. (96) 583.36.77 / 583.56.52.

Ofertas

Oportunidad. Venta de máquinas deportivas, nuevas y de ocasión (dianas con monitor en color, mesas de aire, billares, futbolines, basquets, boleras, etc...) Información en el telf. (93) 593.08.62 y (976) 58.70.39

Placas originales: GI-JOE 43, Gun Force 38, World Rally 70, Rhuniser 40, Capitan America 40, Spiderman 42, Sunset Traider 43, Cowboys of Moo 55, Trader Hoop 40, Super Side Kid Meo Geo 30, Aereo Fighter 40, Raiden 40. Telf. (96) 583.36.77.

Placas Mortal Kombat 35, Street Fighter II 25, Final Fight 25, Tumble Pop 23, Snow Bros 20, Cabal 15, Art of Fighter Neo Geo 20, Ski Soldier 25, Lighting Fighter, 28. Telf. (96) 583.36.77.

Billares americanos de ocasión. Oferta unica. 78.000 ptas. Recien tapizados (1,84x1,06). Superficie de juego pizarra. Poco usados. Interesados llamar Telf. (977) 33.00.77. Sr. Vidal.

Vendo o cambio placas: Martial Champion 90, World Rally 70, Capitan America 45, Thunder Hoop 45, Escape Kids 45, Street Fighter II 30, Tortugas 2 25, Thunder Force 25, Capitan Comando 25. Telf. (96) 556.51.35. Antonio.

Vendo dianas y futbolines seminuevos. Llamar al Telf. de Sevilla (95) 580.10.21.

Vendo 4 videojuegos dobles KONAMI y ARFYC doble. Pantallas de 28 pulgadas. Vendo futbolines y billares. Préstamo pendiente de amortización de 2 millones. Telf. (965) 583.00.71. Sr. Javier.

Se venden futbitos, modelo Presas, seminuevos. Telf. (987) 21.30.88.

Se vende furgoneta Seat Trans. Cerrada, gasolina, buen estado. 9 años. 210.000 ptas. Telf. (987) 21.30.88.

Alquiler de placas video juegos: Jurassic Park, Bubsy, Tiny Toon. Más de 300 títulos en alquiler. Telf. (96) 667.27.11.

Alquiler placas Jurassic Park. 175 ptas/día. Rentabiliza tu máquina «A». Alquila tus juegos por sólo 175 ptas. diarias. Telf. (96) 667.27.11.

Vendo placas usadas varios modelos. A partir de 8.000 ptas. Telf. (972) 77.05.12.

Vendo lote pin-balls. Usados para exportación. Precio unidad 25.000 ptas. Telf. (972) 77.05.12.

Vendo lote 30 videos usados para exportación. Precio unidad 25.000 ptas. Telf. (972) 77.05.12.

Adaptadores de consola para máquinas de tipo «A». Rentabilidad asegurada. Pruébalo por sólo 25.000 ptas., y compruébalo. Telf. (96) 583.36.77 y 586.56.52.

Se venden futbolines y dianas de segunda mano. Sr. Antonio. Telf. (955) 80.10.21.

Vendo placas de ocasión. Precios muy interesantes. Lotes de 8 placas. 95.000 ptas. Modelos muy variados. ¡Ultimos lotes! Sr. Francisco González. Telf. (91) 866.09.38. Fax (91) 866.80.73.

Oportunidad: vendo pinball Williams americano, con el High-Speed, por sólo 45.000 pesetas. Telf. (972) 67.13.61.

Billares americanos de ocasión oferta única 70.000 ptas. Recién tapizados (1'84 x 1'06), superfície de juego pizarra, poco usados. Interesados llamar al teléfono (977) 33.00.77. Preguntar por el señor Xavier Vidal.

Vendo 6 billares modelo Escardibul. Precio unidad 60.000 ptas. Telf. (972) 77.05.12.

Placas originales Mutant Fighter 35; Silent Dragon 35; Don Doco Don 35; Nemo 55; Simpsons 50; Capitan America 50; Rainwob Island 25; Cruar Buster 25; Blak Hoda 18; Cadillac Dinosaury 40; World Rally 70; Robocop II 35; Tetris 15. Telf. (96) 583.36.77 / 586.56.52.

Se venden futbolines y mesas de aire. Semi nuevas a precio de ganga. Telf. (983) 27.98.61.

Alquiler de placas video juego. Nuevos juegos. Alien 3, Terminator 2, Atomic Runner, Strider 2, Exmutant, Indiana. A 166 ptas. diarias. Telf. (96) 667.27.11. Grupo 1. Preguntar por Antonio.

Vendo Escalextric Turbo Driver II. 150.000 ptas. Máquina de dardos Wilow con disco nuevo (dardos de acero) y pinball usadas. Mesas de fútbol adaptadas a cualquier juego en 50.000 ptas. Telf. (987) 25.72.99.

Placas ocasión: Capitan America 50, Punk Shoot 50, Asterix 50, Capitan Comando 25, Wonder Boy 30, Street Fighter II 28, Cementerio 25. También cambiamos placa. Llamar Telf. (96) 556.51.35. Antonio.

Lote de placas se venden: Hear Head, Demons Worls, Golden Axe, Final Crash Fisic-(5), Ghost Goblins, Dynablaster Shinobi, Shadow Dancer, Snow Bross, Shadow Warriors. Todas por 170.000 ptas. También máquinas de video. Telf. (964) 30.40.31.

Catarata M.G.A. de 3 jugadores. Ideal para sala tipo B. Perfecto estado. Vendo económica. Telf. (93) 766.12.53.

Vendo pista coches TURBO DRIBER de INOR; seminuevas 175.000 ptas. + IVA. Información (974) 48.00.28 mediodía y noches.

Placas ocasión. Cadillac; Dinosaur 40; World Rally 70; Phuniser 45; Final Fight 30; World Hero II 25; Capitan America 45; Rainwon Island 25; Cobra Comando 23; Mutand Fighter 37; Venacta 50; Cartuchos Meo Geo A. 10.00 ptas. y varios más. Telf. (96) 583.36.77

Varios

Espía telefónico. Graba las conversaciones realizadas con su teléfono. Incluso en su ausencia. 11.000 ptas. completo. *También limitador discriminador y contestador automático.* Telf. (91) 542.36.24.

Vendemos explotación de dianas English Mark Darts. Instalada en bares de Palencia. Interesados llamar al Telf. (977) 33.00.77. Sr. Vidal.

Consolas adaptadas a las máquinas tipo A. Buenos gráficos. Cambio de juego entre 3 y 8 mil pesetas. Buenas recaudaciones. Precio consola 16 bit adaptador + juego «45». Telf. (96) 583.36.77 / 586.56.52

Vendo explotación de videos por no poder atender. También placas. Telf. (91) 890.01.78

Vendo máquina tipo A. También vendo placas, billares y futbolines. También traspaso sala de juego con todo el regla en El Escorial. Telf. (91) 890.01.78.

ORDEN DE INSERCION GRATUITA PARA SUSCRIPTORES

TITULAR SUSCRIPCION.....

NOMBRE .....

DIRECCION .....

LOCALIDAD .....

TEL ( ) .....

FAX ( ) .....

N.I.F. .....

Profesión .....

Sector .....

TEXTO (máximo 30 palabras)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

REMITIR A: **ER/HOSTELERIA.** Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º — 08002 Barcelona

Mientras desde determinados ámbitos del automático se postula por un aumento del precio de la partida de las máquinas 'B', las recaudaciones se estabilizan en niveles muy bajos, particularmente en aquellas áreas donde la posibilidad de instalación ha sido notablemente cercenada o donde la crisis económica está incidiendo con mayor virulencia. En este segmento del mercado NEVADA continúa encabezando con holgura el ranking a nivel nacional con once primeros lugares y cinco segundos puestos. HI-ROLLER le sigue ya a corta distancia, gracias a sus cinco liderazgos en otras tantas comunidades. MINI MONEY reivindica su protagonismo con diez terceros puestos, pero una regularidad excepcional que le permite esbozar las mayores expectativas de éxito. Y es que las 'cintas' están mandando en este último período del año. Optimas recaudaciones también para SUPER MINIFRUITS, que se antoja un complemento ideal.

Por lo que se refiere a los «pin-balls», ya quedó clara en nuestra anterior edición que esta modalidad del recreativo está ganando la pugna a los videojuegos. Por vez primera INDIANA JONES se aúpa al primer lugar del ranking de «pin-balls», mientras DRACULA, otro WILLIAMS distribuido por UNIDESA, mantiene una óptima consideración clasificatoria. Buen momento también para LAST HEROE y muy especialmente para JUDGE TREET. TWILIGHT ZONE apunta magníficas perspectivas y CUE BALL WIZARD también aprecia una considerable progresión. Atención especial a JUDGE TREET.

Ranking Nacional de Máquinas B

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro» ..... FRANCO
4. «Mini Money» ..... UNIDESA
5. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
6. «Dado Mágico» ..... FRANCO

Ranking Nacional de Pin-Balls

1. «Indiana Jones» ..... UNIDESA
2. «Drácula» ..... UNIDESA
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Star Wars» ..... BALLY
5. «Last Heroe» ..... BALLY
6. «Super Mario Bros» .... VIFICO

ANUNCIOS CLASIFICADOS

ER/Hostelería incorpora una nueva sección:
ANUNCIOS CLASIFICADOS GRATUITOS de caracter particular
ER/Hostelería con la idea de dar un buen servicio a sus lectores,
incorpora en su edición quincenal
este servicio gratuito.
Si es Vd. suscriptor o lector de ER, tiene a su disposición la sección de
ANUNCIOS CLASIFICADOS GRATUITOS
Pudiendo insertar su mensaje tantas quincenas como sea necesario.
ER le ofrece la publicación de su mensaje (30 palabras por anuncio) GRATIS.
* Si Vd. necesita comprar o vender su coche, moto, furgoneta,
caravana, etc., etc.
* Si Vd. necesita comprar, vender o alquilar un piso, local,
terreno, etc., etc.
* Si Vd. está buscando trabajo o bien si necesita contratar
personal, etc., etc.
* Si Vd. dispone o necesita de material de ocasión, neveras,
cocinas, congeladores, sillas, muebles, etc., etc.

NUEVO RECORD!

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

CIRSA **UNIDESA®**

UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.

Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25

Andalucía

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
3. «Mini Money».....UNIDESA
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Super Minifruits».....UNIDESA

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Pobrísimas recaudaciones en la región andaluza. Aparentemente la quincena no reporta sobresalto alguno.

Aragón

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
3. «Mini Money».....UNIDESA
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Dado Mágico».....FRANCO

Máquina en alza: MINI MONEY
Comentario: MINI MONEY continúa configurándose como la principal alternativa en la región aragonesa.

Asturias

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Dado Mágico».....FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Tampoco el último mes del año aporta cambio significativo de consideración en el Principado.

Baleares

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
3. «Mini Money».....UNIDESA
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Dado Mágico».....FRANCO

Máquina en alza: MINI MONEY
Comentario: Enorme regularidad de las tres primeras máquinas clasificadas en las Islas.

Canarias

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Mini Money».....UNIDESA
5. «Dado de Oro».....FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Continúa la progresión de MINI MONEY, pero la quincena eleva a HI-ROLLER en protagonista.

Cantabria

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
3. «Mini Money».....UNIDESA
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Super Minifruits».....UNIDESA

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Avance de MINI-MONEY, aunque HI-ROLLER sigue mejor posicionada en esta región.

Castilla-La Mancha

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Mini Money».....UNIDESA
5. «Super Minifruits».....UNIDESA

Máquina en alza: MINI MONEY
Comentario: Prosigue el ascenso de MINI MONEY en esta región. UNIDESA, al copo.

Castilla-León

1. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Mini Money».....UNIDESA
5. «Dado Mágico».....FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Cambio de líder en esta comunidad. HI-ROLLER en cabeza. MINI MONEY, en alza.

Catalunya

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
3. «Mini Money».....UNIDESA
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Dado de Oro».....FRANCO

Máquina en alza: MINI MONEY
Comentario: La «mini» de UNIDESA perfila excelentes expectativas. La novedad de la quincena, SUPER MINIFRUITS.

Euzkadi

1. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Mini Money».....UNIDESA
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Dado Mágico».....FRANCO

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Incombustible poder recaudador de NEVADA, aunque el mes de diciembre no proporciona ninguna variación.

Extremadura

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Mini Money».....UNIDESA
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Progreso de MINI MONEY, pero óptimas expectativas para HI-ROLLER.

Galicia

1. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Dado Mágico».....FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: El modelo SONIC reitera el liderazgo, si bien UNIDESA sobresale en la última quincena por su regularidad.

La Rioja

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Mini Money».....UNIDESA
5. «Dado Mágico».....FRANCO

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Sin cambios en la comunidad riojana. MINI MONEY sigue en alza.

Madrid

1. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Mini Money».....UNIDESA
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Dado Mágico».....FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Posiciones estabilizadas en la comunidad. Las tres primeras destacan sobremanera.

Murcia

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
3. «Mini Money».....UNIDESA
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Super Minifruits».....UNIDESA

Máquina en alza: MINI MONEY
Comentario: Las «cintas» también son protagonistas en esta región.

Navarra

1. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Nevada».....UNIDESA
4. «Joker Chip».....SEGA-SONIC
5. «Mini Money».....UNIDESA

Máquina en alza: MINI MONEY
Comentario: La novedad es «mini». A la búsqueda de la réplica de NEVADA.

Comunidad Valenciana

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Hi-Roller».....SEGA-SONIC
3. «Mini Money».....UNIDESA
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Super Minifruits».....UNIDESA

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: El «ranking» levantino no vislumbra alteración alguna en esta comunidad. UNIDESA y SONIC, destacados de la quincena.

El «ranking» de máquinas «B» se realiza a través de un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras de cada una de las provincias. Posteriormente el resultado obtenido se expone en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía.•

Andalucía

1. «Cue Ball Wizard».....VIFICO
2. «Drácula».....UNIDESA
3. «Judge Treet».....BALLY
4. «Indiana Jones».....UNIDESA
5. «Last Heroe».....BALLY

Máquina en alza: CUE BALL WIZARD
Comentario: JUDGE TREET goza de las mejores expectativas en esta comunidad. CUE BALL ratifica el primer lugar.

Aragón

1. «Drácula».....UNIDESA
2. «Cue Ball Wizard».....VIFICO
3. «Indiana Jones».....UNIDESA
4. «Last Heroe».....BALLY
5. «Metal Man».....INDER

Máquina en alza: INDIANA JONES y LAST HEROE
Comentario: Ambas máquinas sobresalen en el «ranking» aragonés.

Asturias

1. «Drácula».....UNIDESA
2. «Indiana Jones».....UNIDESA
3. «Super Mario Bros».....VIFICO
4. «Last Heroe».....BALLY
5. «Judge Treet».....BALLY

Máquina en alza: JUDGE TREET
Comentario: Notable progresión de INDIANA JONES. DRACULA, líder.

Baleares

1. «Drácula».....UNIDESA
2. «Indiana Jones».....UNIDESA
3. «Star Wars».....BALLY
4. «Super Mario Bros».....VIFICO
5. «Judge Treet».....BALLY

Máquina en alza: INDIANA JONES
Comentario: Pujanza considerable de UNIDESA, aunque el protagonismo principal corresponde a JUDGE TREET.

Canarias

1. «Indiana Jones».....UNIDESA
2. «Drácula».....UNIDESA
3. «Cue Ball Wizard».....VIFICO
4. «Star Wars».....BALLY
5. «Last Heroe».....BALLY

Máquina en alza: INDIANA JONES
Comentario: Pleno UNIDESA en los primeros lugares de este archipiélago.

Cantabria

1. «Drácula».....UNIDESA
2. «Twilight Zone».....BALLY
3. «Indiana Jones».....UNIDESA
4. «Metal Man».....INDER
5. «Super Mario Bros».....VIFICO

Máquina en alza: TWILIGHT ZONE
Comentario: Este modelo BALLY mantiene su considerable proyección en esta comunidad uniprovincial.

Castilla-La Mancha

1. «Super Mario Bros».....VIFICO
2. «Drácula».....UNIDESA
3. «Indiana Jones».....UNIDESA
4. «Star Wars».....BALLY
5. «Twilight Zone».....BALLY

Máquina en alza: INDIANA JONES
Comentario: Liderazgo para SUPER MARIO BROS. INDIANA JONES avanza posiciones.

Castilla-León

1. «Metal Man».....INDER
2. «Indiana Jones».....UNIDESA
3. «Cue Ball Wizard».....VIFICO
4. «Drácula».....UNIDESA
5. «Last Heroe».....BALLY

Máquina en alza: LAST HEROE
Comentario: Avance cualitativo de LAST HEROE, si bien INDIANA JONES le anda a la zaga.

Catalunya

1. «Indiana Jones».....UNIDESA
2. «Drácula».....UNIDESA
3. «Star Wars».....BALLY
4. «Last Heroe».....BALLY
5. «Metal Man».....INDER

Máquina en alza: INDIANA JONES y LAST HEROE
Comentario: Acceso al primer lugar de INDIANA JONES, mientras LAST HEROE entra con igual fuerza.

Euzkadi

1. «Drácula».....UNIDESA
2. «Jurassic Park».....BALLY
3. «Indiana Jones».....UNIDESA
4. «Super Mario Bros».....VIFICO
5. «Twilight Zone».....BALLY

Máquina en alza: INDIANA JONES
Comentario: Avance de INDIANA JONES. Progresión de JURASSIC PARK.

Extremadura

1. «Star Wars».....BALLY
2. «Metal Man».....INDER
3. «Indiana Jones».....UNIDESA
4. «Family Adams».....BALLY
5. «Twilight Zone».....BALLY

Máquina en alza: TWILIGHT ZONE
Comentario: La novedad del mes se corresponde con TWILIGHT ZONE.

Galicia

1. «Metal Man».....INDER
2. «Drácula».....UNIDESA
3. «Twilight Zone».....BALLY
4. «Indiana Jones».....UNIDESA
5. «Super Mario Bros».....VIFICO

Máquina en alza: TWILIGHT ZONE
Comentario: Avance de TWILIGHT ZONE. INDIANA JONES aprecia un salto cualitativo.

La Rioja

1. «Drácula».....UNIDESA
2. «Star Wars».....BALLY
3. «Indiana Jones».....UNIDESA
4. «Metal Man».....INDER
5. «Twilight Zone».....BALLY

Máquina en alza: INDIANA JONES
Comentario: Liderazgo para DRACULA, mientras INDIANA JONES irrumpe con gran ímpetu, especialmente en salones.

Madrid

1. «Star Wars».....BALLY
2. «Indiana Jones».....UNIDESA
3. «Cue Ball Wizard».....VIFICO
4. «Judge Treet».....BALLY
5. «Last Heroe».....BALLY

Máquina en alza: JUDGE TREET
Comentario: Sólida penetración de JUDGE TREET y LAST HEROE. Euforia por INDIANA JONES.

Murcia

1. «Indiana Jones».....UNIDESA
2. «Star Wars».....BALLY
3. «Metal Man».....INDER
4. «Drácula».....UNIDESA
5. «Last Heroe».....BALLY

Máquina en alza: INDIANA JONES
Comentario: El fuerte empuje de INDIANA JONES le aúpa al primer lugar.

Navarra

1. «Metal Man».....INDER
2. «Corsario».....INDER
3. «Drácula».....UNIDESA
4. «Indiana Jones».....UNIDESA
5. «Bushido».....INDER

Máquina en alza: INDIANA JONES
Comentario: Posiciones estabilizadas en esta comunidad. Recaudaciones regulares.

Comunidad Valenciana

1. «Indiana Jones».....UNIDESA
2. «Last Heroe».....BALLY
3. «Drácula».....UNIDESA
4. «Judge Treet».....BALLY
5. «Super Mario Bros».....BALLY

Máquina en alza: INDIANA JONES
Comentario: Eclosión de INDIANA JONES, mientras JUDGE TREET gana enteros en esta comunidad.

El «ranking» de «pin-balls» se realiza mediante un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras existentes en cada una de las provincias españolas. Posteriormente los resultados se reflejan en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía. •

CIRSA Mini MONEY

MONEY... MONEY... MONEY...

UNIDESA®

UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 3/785 77 62* Fax 3/783 03 25

CIRSA - DPTO PUBLICIDAD Y RR PP